

无锡智能自控工程股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-013

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	“云访谈栏目”：全体投资者 现场参与：正心谷资本：张淑健（执行董事） 无锡市创新投资集团：张倩（投资总监） 银河金汇证券资产管理有限公司：康馨予（总监） 中国银河证券无锡营业部：刘忠喜（总经理） 申万宏源证券：汪欣（高级副总监） 上海申银万国证券研究所：刘建伟（高级分析师） 上海证券：廖旦（固收联席首席） 鑫元基金：葛川荣（信用转债研究员） 洪赢投资：甘奎宁（投资总监） 中信建投：周海涌（研究员） 中原证券：刘智（研究员） 华创证券上海第二分公司：顾妩茜（机构业务经理） 华创证券上海第二分公司：张建（总经理） 上海寰财基金：王圣博（总监） 腾讯会议：中信期货：王凯（投资经理） 太平资产：施佳欢（执行董事） 一重集团融创科技发展有限公司：李奇琦（投资总监） 国新证券：李彬（投资经理）

	<p>中原证券：车禄祺（投资经理）</p> <p>长城财富保险资产：姜悦（投资经理）</p> <p>浙江农资集团投资发展公司：汤琴芳（部门经理）</p> <p>长城证券：康彬（投资经理）</p> <p>银河证券无锡营业部：王化玉（机构业务经理）</p> <p>常州市高正投资管理有限公司：苏文权（投资总监）</p> <p>无锡君道私募基金管理有限公司：陆洲新（基金经理）</p> <p>国都创业投资有限责任公司：周玮（基金管理部总经理）</p>
<p>时间</p>	
<p>地点</p>	<p>“云访谈”栏目 会议室</p>
<p>公司接待人员 姓名</p>	<p>董事长、总经理：沈剑标先生</p> <p>副总经理、董事会秘书：沈剑飞先生</p> <p>财务总监：杨子静先生</p> <p>独立董事：张娜女士</p> <p>财务部部长：袁鹏先生</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司董事长兼总经理沈剑标先生简要介绍 2022 年主要经营情况及主要工作成就。</p> <p>智能自控成立于 2001 年，是专业化设计、研发、生产和销售全系列智能控制阀产品、坚持走国产化和技术自主创新的国家级专精特新企业，2017 年 6 月在深交所挂牌上市。公司是国家高新技术企业、国家级专精特新小巨人企业。公司建有江苏省调节阀工程技术中心、博士后科研工作站。公司目前拥有国家专利 180 多项。</p> <p>2022 年公司营业收入 8.625 亿元，同比增长 17.47%，归属于上市公司股东的净利润 8,362.98 万元，同比增长 32.17%。公司的主要工作成果有：</p> <p>对运营管理流程和制度进行了全面的梳理和完善，推动了精细化管理的方式，提高了工作效率，并对“质量年、管理年、科学年”进行了</p>

全面的总结和完善，从而为公司下一步的发展奠定了坚实的基础。持续实施全方位的产品优化工程，制定了一套长效的产品改进管理体系，将追求“好”的产品思想付诸实践。

争做行业创新发展的探索者、组织者、引领者，加快推进自动化控制事业部工作，坚持管理创新、技术创新，组建数字化、智能化的研发团队，努力把企业打造成为强大的创新主体，为实现公司高质量发展奠定坚实基础。

公司首发募投项目及可转债募投项目基本投产，产能正在逐步释放，它对拉动公司销售收入及市场占有率的上升有助推作用，有利于增强公司综合竞争力和市场拓展能力，对公司未来的发展将产生积极的影响。

通过各种方式招募符合公司发展的各类人才，同时通过多纬度的培训育好人才，以提升员工的整体素质，为公司持续高质量发展注入新的活力。报告期内，公司顺利完成第一期员工持股计划第一个锁定期公司层面 2021 年业绩考核指标，通过二级市场减持 505,200 股，实现了员工与公司价值的共同成长，进一步增强了公司员工的稳定性和核心竞争力。

公司积极关注市场，主动贴近市场，不断创新，不断开发新产品，开拓新业务。产品质量的提升和新产品的推出，有效地提高了公司的市场竞争力。

二、互动问答

1、问：公司发行的 2.3 亿元可转债目前离到期日还有 2 年多到期，未来公司在推动转股方面会做哪些工作？公司是否欢迎中小投资者来贵司实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约。

答：尊敬的投资者您好！公司可转债转股受多种因素影响，转股决定权在债券持有者手中。公司管理层始终致力于为公司股东创造最大的

价值来回报投资者的信任。 公司非常欢迎投资者来公司调研交流，调研可以通过公司董办预约。

2、问：公司产品在石油天然气、冶金行业、新能源新材料、电力行业、精细化工、食品医药和其他行业的营收占比如何？

答：公司 2022 年营收在大石化类占比约为 75%，新能源板块占比约为 17%，环保等其他行业占比 8%左右。公司新能源新材料业务占比近年来逐年增加，给公司业务增长提供更强有力的保证。

3、问：公司产品应用的市场情况如何？

答：控制阀应用领域较为广泛，包括能源、化工、冶金、环保、食品、以及新能源等领域，因此下游行业的集中度不高。公司目前下游行业主要包括石化、钢铁、能源、新材料、新能源、冶金、纺织、食品、环保等。总体上来讲，公司下游客户稳定。近些年来，传统石化业开始转型升级，为公司的发展提供了更大的发展空间。同时，公司在技术研发方面也在积极探索新技术，以满足客户需求。

4、问：目前公司产品与国外产品的差距是否较大？如何提高国产化替代水平？

答：目前国内产品与国外产品仍然存在一定的差距，但是近年来，二者之间的差距正在逐步缩小，国内产品的市场占有率在不断上升。近年来，外部环境的变化迫切需要国产替代加快步伐，我们公司抓住这个难得的机遇，不断加大研发投入和提高产品制造水平，根据客户需求生产中高端的控制阀产品，公司产品质量不断提高，逐步缩小与国外产品的差距。同时公司能够提供为客户提供更优质的维保服务，在快速响应等方面都有一定的优势。随着公司技术力量的逐渐增大和制造手段的不断提高，我们有信心有能力逐步缩小与国外产品的差距。

国家始终坚持“振兴民族工业、做强民族品牌”的发展路线，在十三五、十四五期间国家也出台一系列政策有利于国内控制阀企业的发

展，鼓励国内产品与国外产品进行竞争，同时也鼓励我们的下游企业，比如中石化、中石油等大型国内企业使用国产产品。

国家正积极推动各行各业的国产化进程，相信这将为公司带来更大的发展空间。如中石化 2023 年度控制阀年度框架招标，已经打破了几十年来产品市场分为进口与国产产品两个体系的结构，首次实施了进口品牌与国产品牌合并在一个体系内同台投标竞争的模式。公司 2022 年在中石化年度共六个标段框架招标中，取得了四个第一，一个第二，一个第三的优异成绩，这将有力推动公司国产化的步伐，加快国产化产品的发展，也为国产品牌提供了一个公平竞争的平台与机会。近年来，控制阀特别是智能控制阀国产化将迎来一个良好的发展期。

5、是什么原因导致公司经营性现金流近几年一直为负？

答：公司现金流为负主要有两方面原因，一方面公司近几年发展较快，复合增长率接近 20%，为应对不断增长的订单需求，公司增加了部分原材料的储备，存货和应收账款规模增长占用了部分流动资金。另一方面，公司下游客户以承兑汇票付款方式比例较大，同时公司上游供应商多以中小企业为主，现金支付比例较大。以上导致公司现金流为负，与公司实际经营资金面背离，但不影响公司的实际经营。

6、公司 2022 年应收账款有所上升，是什么原因造成的？什么因素导致公司存货较多？

答：公司应收账款增加主要原因系销售规模的增加以及个别项目下半年集中交付未到回款周期影响。到 2023 年一季度应收账款规模下降了 5000 万左右。公司客户绝大部份为大型国有石化企业以及上市公司，信用风险较低。

公司产品以客户定制化为主，存货增长原因主要系订单增加所致。目前存货 85%以上与销售订单匹配，存货减值风险较低。目前按会计准则计提跌价准备已充分考虑了所有风险。

7、公司在行业内与可比公司相比，有哪些竞争优势？

答：公司提供中高端控制阀的产品和服务，赢得了客户的广泛认可，尤其在高端产品的进口替代方面更是走在行业的前列。公司的主要竞争优势主要体现在如下几个方面：

首先是进口替代优势。公司一直致力于凭借企业规模、产品研发、工艺技术、质量可靠性及优质服务等综合因素实现国外产品的替代，取得了在行业的领先优势。

其次是产品创新优势。公司通过多年来产品和服务的专业化技术研发、工艺创新，通过多行业大中型客户、大型装置项目的经验积累，取得了行业领先的产品应用业绩，目前拥有的实用新型专利 106 项，在行业内名列前茅。

再次是服务优势。在中高端市场占有领导地位的海外品牌大多采用与国内企业经销或代理的方式开展业务，这种经营模式虽然节省了海外企业的市场拓展成本，但售后服务响应速度、备品备件等提供受到了客观条件的制约。公司依靠产品研发、工艺实力、资质能力、技术积累、行业认可度等优势，为客户提供各类控制阀检维修服务与解决方案，并以快速响应、优质的服务和过硬的专业技术赢得客户的信任和更多的合作机会。

第四是人才优势，公司拥有一支高度稳定团结、年轻化、高素质的管理团队和核心员工队伍。公司的管理层和核心员工大多自公司成立初期就开始在本公司工作，领导层与核心员工高度稳定团结，相互之间目标一致，形成了高效稳定的组织架构。

最后是品牌优势，公司经过十几年的专业化发展，拥有了一批稳定、长期合作的大中型企业客户，并在进口控制阀国产化的背景下取得一定的先机，形成了自身独特的先进工艺、先进技术、核心产品、售后服务能力和全面质量管理体系，这些努力和成果最终转化为公司的品牌优

势，近年来市场占有率和品牌知名度逐步提高。

8、问：公司产品在新能源、新材料主要应用场景在哪里？

答：公司的产品在新能源领域中主要应用于基础材料如单晶硅、多晶硅材料的生产制程，针对光伏行业等新能源新材料行业的特殊应用要求，公司专门研究开发了应用于光伏行业、半导体行业的产品，如特殊耐磨球阀、高精度波纹管调节阀等一系列新的应用场景的产品，专门投资建设了适用于生产能源新材料行业产品的新的洁净生产设施与试验装置。公司近两年在新材料、新能源行业的业务在不断扩大，不断扩大公司产品的应用领域。

9、问：公司 2022 年在新能源新材料方向的销售情况怎样？有什么样的进展或突破？以及在 2023 年的展望规划是怎样？

答：2022 年新能源领域客户总体销售额约 1.7 个亿左右。目前在手订单和销售情况良好。公司近两年在新材料、新能源行业的业务在不断扩大。新能源领域的业务为公司近年来新的业务增长点，2023 年公司将持续加大新能源领域客户开拓力度。

10、问：公司目前开关阀项目的建设进展如何？根据目前公司项目建设的情况，未来公司有何发展规划？

答：公司首发募投项目及 2019 年的可转债募投项目至 2021 年末已基本投产，产能正在逐步释放，它对拉动公司销售收入及市场占有率的上升有助推作用。公司 2020 年启动“开关控制阀基地建设项目”，旨在通过优化产品制造结构，加快产能释放和工艺技术水平提升，以确保公司中长期战略规划顺利实施。本项目的实施可提高开关阀生产设备的先进性和产品专业化生产水平，进一步提高生产效率和交付能力，增强为客户提供高附加值产品和服务的能力，深化中高端控制阀产品的进口替代，扩大公司产品竞争优势和品牌影响力。

11、问：公司下游除了石化、新能源之外，会拓展一些新的领域吗？

答：公司除了在石油化工、钢铁冶金、电力能源等行业积累了一大批优质客户资源外，在新能源（太阳能）、新材料（多晶硅、半导体）行业、环保行业的市场在逐年扩大。为了公司能够更快更好地适应市场，公司将继续加大研发投入，拓展新的智能化数字化产品，并提高产品质量，积极探索拓展与扩大产品应用领域，开发适合新的市场应用领域的产品。

12、问：公司产品的执行机构与其他零部件的自制情况如何？

答：公司控制阀主要分为阀本体、执行机构和控制附件三大部分，其中阀本体、执行机构大部分由公司自制，控制附件基本是外购，并且以国外产品为主。公司将积极发展配套件的国产化，以早日打破国外配套件的垄断，扩大产品应用市场。

13、新能源新材料领域的产品传统石化行业相比，是否会有很大不同？

答：新能源领域目前处于高速发展的阶段，许多产品正逐渐开始应用。与传统石化行业相比，新能源新材料领域的产品所应用的工况有所不同，个别工况更特殊与苛刻。而新技术和新场景的出现，也会对相关产品的性能提出更高的要求。

14、问：新能源产品毛利率水平与传统业务产品毛利率水平相比是怎么样？

答：新能源产品在生产技术、材料上都需要更高的工艺，在价格空间上会比传统业务产品有一定的优势，因此相较于传统产品的毛利率，新能源产品的毛利率会相对稍高一些。

15、问：公司对于可转债未来是如何规划的？在转股方面有没有什

么计划?

答：可转债转股情况公司目前暂无明确规划，公司目前阶段主要是立足于自身发展，做好主业，适时关注相关领域发展机会。相信通过公司管理团队的勤勉尽责，稳健经营，会为所有股东带来较好的业绩回报。

16、问：与同行业其他公司相比，公司的产品与其它产品有何差异？

答：在国内行业，公司的产品具有鲜明的特色，首先是产品种类全，应用范围广，适用性强；第二，产品主要应用于中高端市场，长期以来，公司坚持走国产化的自主研发的产品发展的道路，产品开发主要瞄准市场应用最普遍的中高端市场，特别是在一些特殊工况、严酷工况下的产品应用，提升产品的附加值；第三，产品品质稳定、可靠，特别是在一些大型炼油、石化、新材料、新能源领域具有产品质量的优势；第四，公司建立的快速反应机制，可以为用户装置的特殊要求，提供各种解决方案，设计并生产出满足客户所需要的各种特殊应用场景的产品，并形成一批特殊应用的产品，形成了鲜明的产品应用特点，占领市场；第五，公司提供优质的检维修服务，对客户应用过程中出现的智能控制阀故障，提供优质且快速的维修服务。同时对客户应用的国内外其他品牌控制阀，也能迅速排查故障、提出解决方案。

17、其他问题（略）

附件清单

无

日期

日